비합리적 소비의 심리

* **홈쇼핑**
* **인간은 쓸모(효용)이 아니라 가치에 의존**
* **이익보다 손해보는 것을 싫어함**
* **미래예측까지 해서 판단**
* **가치판단 원리**

1. **준거 의존성**

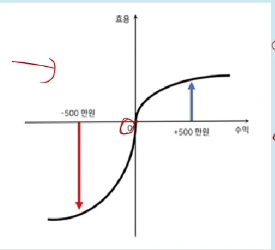
* **가치의 절대크기보다 기준점으로부터 차이를 기준으로 판단**

**2. 민감도 체감성**

* **가격이 저렴할 때 가격변동에 더 민감**

**3. 손실 회피성**

* **선택하지 않은 대안이 초래할 손실을 피하고 싶은 심리**

****

**준거점 0을 기준으로 이익과 손실로 구분**

**가격이 비싸 질수록 덜 민감해짐**

**이득보다 손해에 더 기울기가 급 해짐.**

* **홈쇼핑은 터널시야 현상을 유도함**
* **터널시야 현상: 특정한 것에 과도하게 몰입하여 주변을 살피지 못함**
* **홈쇼핑은 마감 n분전, 전화폭주로 전화주문이 어렵다 등의 멘트를 사용**
* **호스트가 전달하는 마감시간이 임박할수록 불안감 고조**
* **상품에 대해 몰입도가 강해지면 터널시야 현상 발생**
* **사지 않으면 손해라는 생각 때문에 다음 달 지출해야 할 카드 값 등 생각할 공간이 없음**
* **쇼핑중독**
* **불필요하거나 구매동기가 약한 물건 구매**
* **상품의 필요보단 불만, 낮은 자아존중감 등에 의한 심리적 불안의 해소 목적**
* **유행**
* **일정기간 다수의 사람에게 공유되는 사회적 동요현상**
* **동조와 차별화의 상반된 두 욕구를 동시에 만족시킴**
* **유행의 시작 시점: 차별화**
* **유행의 유행 시점: 동조성**
* **유행의 원인 -> 유행을 따르는 것이 살기 편함**

**1. 문화의 자기복제 본능**

**2. 모방이론**

**3. 나도 본능**

**4. 집단 선택에 관한 신뢰와 순종**

* **meme: 진화론을 설명하는 과정에서 등장한 용어**
* **이기적 유전자에서 출발함**
* **인간의 두뇌에 내장된 복제 프로그램 ->인간은 흉내내기로 문화를 구축**
* **유행의 이유 1**
* **Meme**
  1. **자기복제의 의미**
* **모든 생명체는 유전자를 갖는데, 유전자의 최종목표는 생존과 자기복제**
  1. **이기적 유전자의 문제점과 meme**
* **이기적유전자 이론만으론 인간 진화 설명불가**
* **(스님, 신부처럼 자기복제 거부 혹은 군인, 의료진처럼 타인을 우선시)**
  1. **밈의 개념의 등장**
* **생명체도 아니면서 발생하고, 공유되며, 다음 세대로 전달되는 것 (인간진화의 핵심)**
  1. **밈의 개념**
* **생명진화과정에 작용하는 자기복제자의 일종**
* **다른 동물과 차별화됨**
* **예시) 수능금지곡, 스마트폰, 비혼주의, 유행어, 고양이, 개사진**

**밈의 형태: 원본복제, 변형복제, 이종확산**

* 1. **밈과 유행**
* **생명체처럼, 유행도 자기복제로 생존하고 확산하는 특성을 보임(유행의 시작)**
* **무언가에 대한 변형이나 오류부터 시작 - 변형된 것이 누군가의 머리에 심어지고,**

**전달 - 확산기가 지나면 새 변종에 의해 소멸**

* **유행의 이유 2**
* **모방이론**
* **인간(동물)은 타인을 모방하거나 공감하는 본능이 있음**
* **남을 모방하는게 생존에 유리함**
* **매슬로우 생존의 욕구**
* **유행의 이유 3**
* **나도본능**
* **필요나 효용, 사회적 관계 등이 목적이 아니라 소외되는 느낌이 싫어 특정 제품을 소유하거나 소비**
* **인간은 다른 사람이 가진 것을 자신도 갖기 원함**
* **매슬로우 소속의 욕구**
* **유행의 이유 4**
* **집단선택에 대한 순응 (사회심리 경제학 측면)**
* **유행 = 다수 선택 = 이것을 따르는 것이 내게 유리함**
* **본인의 판단보다 유행품을 선택하면 구매 위험이 감소함**
* **(다수 선택과 다른 본인의 판단을 의심하거나 불신)**
* **다수 선택이 아닌 제품을 사용할 때 발생하는 설명, 이유, 눈치 등의 사회적 이용을 축소시킴**
* **사회적 동조 현상**
* **타인의 생각이나 행동에 반하는 행동을 하지 않으려는 심리적 현상**
* **특정 집단에 소속되려는 or 소외되지 않으려는 인간 본능**
* **사회심리적 전염 (정서와 생각, 행동이 타인에게 이전되고, 결국 비슷한 행동을 하는 현상)**
* **유행과 관련된 현상**

**1. 스놉 효과 (snob effect, 백로효과)**

**유행품이나 대세를 의도적으로 외면하는 사람 또는 그들의 행동**

**어떤 제품이 대중화되면 남들과 다름을 증명하기 위해 더 이상 그 제품을 구매하지 않음**

**2. 밴드웨건 효과 (편승효과)**

**밴드웨건효과 = 사회적동조 + 집단선택에 대한 순종 + 나도본능**

**뚜렷한 주관 없이 다른 사람들의 선택을 따라하는 현상**

* **좋은 (합리적) 의사결정이란?**

**- 의사결정의 결과, 더 많은 혜택을 얻으면서 위험이나 비용이 최소화될 때**

**- 불확실성이나 위험을 최소화할 수 있는 의사결정**

* **의사결정에서 정보의 의미**

**- 정보(information): 혜택과 위험 크기 추정에 필요한 재료**

* **합리적 의사결정을 위한 정보탐색 원천**

**1. 내부적 정보탐색**

**2. 외부적 정보탐색 (광고, 사용후기, 전문가, 판매원, 지인)**

**- if 내부탐색으로 충분하면 정보탐색 중단**

**- 대부분의 경우 내부탐색으론 부족**

* **심리적 거리**

**- 특정 사건이나 상황에 대해 느끼는 시간적, 사회적, 심리적 거리감**

**- 사람은 심리적 거리에 따라 동일한 사건을 다르게 해석하고 판단**

* **해석수준이론**

**사람들은 대상과의 거리감에 따라 메시지의 해석수준이 달라짐**

**- 저차원: 당장 눈앞에 보이는 것을 중심으로 생각하고 끝남**

**> 구체적이고 복잡하지만 부차적이고 표면적**

**(이성보다 감성)**

**- 고차원: 특정 사건의 배경이나 장기적 결과 등을 다각도로 고려**

**> 추상적이고 단순하지만 핵심적이며 목표지향적**

**(감정보다 이성)**

**심리적 거리가 먼 실체: 고차원 해석**

**- 본질적이며 일관적**

**심리적 거리가 가까운 실체: 저차원 해석**

**- 부차적이며 비일관적**

**예시, 누군가 사기를 당함)**

**친하지 않은 사람> 거리가 멈> 이성적반응> 피해규모, 구제방안 모색**

**친한 사람>거리가 가까움> 감성적 반응>가해자 찾기, 가해자에게 따지기**

**시간적 거리 = 사회적 거리**

**여행 초기) 너무 좋다 또 방문 하고싶다**

**몇 년 후) 또 갈 거 까지야**

**먹방**

**음식/취식 의미**

**1. 합리적 배경**

**- 생존 에너지 축적**

**- 미식, 쾌락의 대상**

**2. 부분합리**

**- 스트레스 등 부정감정을 해소하는 수단이자 보상**

**- 부정감정을 해소하는 다른 수단이 있을 경우 음식섭취량 ↓**

**사람이 배고프지 않아도 음식을 먹는 이유**

**1. 생존을 위한 에너지 축적**

**공복 -> 생존공포 -> 스트레스 -> 음식발견 -> 취식 -> 생존**

**다른 동물보다 약한 인간 -> 자연상태에서 낮은 수렵, 채집 가능성 -> 배고프지 않아도 저장 -> 공복 스트레스 지연(회피): 음식을 보면 먹어 두는 습관**

**2. 음식 = 스트레스 등 부정감정 해소**

**다른 동물: 배가 안 고프면 먹지 않음**

**인간: 배고프지 않아도 먹어 두면 행복해짐**

**3. 습관성 취식**

**- 2의 부정감정 해소 수단이자 보상의 과정이 반복되면서 습관화**

**- 부정 습관의 문제**

**▶ 습관: 특정 자극/상황에 대한 자동 반응 현상**

**▶ 이유: 에너지 절약/의사결정시간 축소 -> 생존에 유리**

**▶ 특징: 습관은 반복에 의해 강화, 변화나 개선을 어렵게 함**

**수단적 학습이론: 옳은 행동을 하면 상, 올바르지 않은 행동은 벌**

**스키너 (skinner)**

**동기 -> (행동함 -> 상 또는 벌 -> 행동함 ->상 또는 벌...)**

**음식 발견 -> (먹는다 -> 만족 -> 먹는다 -> 만족...)**

**먹방의 이유**

**1. 정보수집**

**2. 신기함**

**3. 먹방이 극대화한 감각자극에 대한 수동적 반응 - 먹방에 대한반응**

**- 인간의 5감을 자극**

**- 시각: 정보의 7~90% 담당**

**- 청각: 상상력 자극**

**- 후각: 과거의 기억과 먹방 장면의 동기화**

**- 촉각과 미각: 먹방러가 방송에서 재현**

**먹방 집착의 심리적 배경 = 대리만족**

**대리만족 = 방어기제의 한 형태**

**음식에 대한 집착 적 행동에 대한 비난을 피하기 위한 방어기제의 결과**

**먹방 관련 방어기재(대상행동)**

**1. 억압 - 자신이 받고 있는 고통이나 충격을 해소하지 못하고 무의식적으로 억누르는 것**

**2. 투사 - 비난, 문제의 소지가 있어서 욕구나 소망을 남에게 책임을 전가하는 것**

**3. 전치 - 자신의 욕망/감정 해소 대상이 A지만, A는 위험한 결과가 초래할 수 있어 비교적 위험이 적은 B를 대상으로 화풀이하는 것.**

**4. 동일시 - 타인이나 다른 대상을 자신과 동일화**

**5. 주지화 - 이성적이고 객관적 사유, 논리적 이유를 들어 내면의 심리를 감추려는 행위**

**6. 합리화 - 자신의 행동원인을 감성적이거나 사회적으로 그럴듯해 보이게 설명하는 것**

**-----억 투 전 동 주 합-----**

* **먹방으로 예시**

**1. 억압 - 음식 스트레스의 원인, 다른 대리행동의 배경**

**2. 투사 - 먹방러를 보고 “저렇게 먹으니 살이 찌지”**

**3. 전치 - 억압된 식욕 – 덜 위험한 먹방 시청 ->대리만족**

**4. 동일시 - 먹방러와 자신을 동일시**

**5. 주지화 - 먹방 시청 -> 장소, 먹는 방법 등 유용한 정보를 얻기 위한 것으로 포장**

**6. 합리화 - 먹방 시간에 다른 프로그램은 볼 게 없네 – 먹방 시청 - “맛있으면 0칼로리”**

**신용카드**

**신용카드의 거시경제적 장점: 소비촉진과 경기 부양**

**생산이 소비보다 많은 공급과잉상태 -> 불황 또는 경기침체**

**사는 사람 없음 -> 기업수익 악화 -> 임금수준과 고용안정성 하락-> 소비위축-> 경기침체**

**국가 대응법**

**- 0%수준의 은행금리로 저축보다 돈을 쓰게 함**

**- 주 5일제, 대체 휴일제 등의 근로시간 축소 -> 소비에 필요한 시간공급**

**- 신용카드를 통한 소비진착 정책 -> 미래 소득의 현재화**

**신용카드 과소비 이유**

**심적회계이론**

**사람이 돈과 관련된 의사결정을 할 때 같은 기준이 아닌 시간과 상황에 따라 다른 계산법 또는 계산의 틀을 적용한다는 이론**

* **10만원 사용시 1만원 상품권 -> 1만 보상 -> 꽁돈 <이때 더 많이 씀**
* **10만원 상품 1만원 할인 -> 9만원 지출 -> 비용**

**심적 회계와 신용카드**

**- 지출에 대한 생각의 틀인 회계계정이 다름**

**현금계정: 즉각적 비용지출 계정**

**카드계정: 즉각적 혜택 & 미래의 지출계정**

**- 결론) 신용카드는 현금이 아님**

* **전망이론: 효용보다 가치를 중요하게 판단**

**1. 준거의존성 (심적 회계 기준에 의해) 신용할부 때문에 고액지출을 두려워하지 않음**

**- 비싼 제품을 카드 결제할 때 소비자가 얻는 혜택이 커짐.**

**2. 민감도 체감성에 의해 고액지출을 두려워하지 않음.**

**- 카드로 결제 시 경제적 손실지각 강도가 낮아짐**

**- 카드사 할부결제 전략 -> 경제적 부담(손실지각)을 경감함**

**3. 손실회피 성향: 사람은 이익보다 손실을 더 싫어함**

**- 사람은 당장의 손실을 싫어하므로, 신용카드로 손실지연 함**

**+ 심리적 거리, 감성과 이성과 신용카드**

* **신용카드가 과소비 중독으로 발전하는 이유**
* **반대과정이론**

**기본과정**

**- 사람은 자신의 감정이 중립에 위치하길 원함**

**- 감정의 변화가 생기면 중립이 되기 위해 대립하는 정서를 불러옴**

**반대과정**

**- 어떤 정서발생 -> 반대감정 소환**

**- 대립하는 두 정서 중 우세했던 정서는 점점 약해지고, 약했던 정서는 강해짐**

**예시) 마약중독**

* **최초 쾌감(황홀감) vs 불안(불쾌감) -최초 황홀감 우세 마약 복용 – 점차 쾌감을 줄고 불안감이 커짐 - 불편한 감정을 지우기 위해 마약 탐닉 - 마약에 대한 불안감/만족감 없어짐 - 중립 (중독)**
* **신용카드와 반대과정이론**
* **결제일 가까워지면 불편해짐 - 불편함 해소를 위해 긍정감정 추구 - 다른 구매 - 카드결제일 부정감정 – 다른구매 - 결제시 불안감이 클수록, 구매에 대한 만족감이 클수록 중독으로 발전**